

josemiguelgarcia.net

Tabla de contenido

Acerca de José Miguel García



Consultor de Marketing Digital y podcaster. Ayudo a emprendedores a montar su plataforma digital y vivir de su pasión. Blogging, WordPress, SEO/SEM, Email Marketing, monetización.

Podcaster en el **podcast Emprendedores Digitales**, uno de los podcasts más escuchados sobre emprendimiento, marketing digital y negocios en internet.

Escrito por José Miguel García Hernández

www.josemiguelgarcia.net

Crear cursos online se ha convertido en un medio para monetizar tu blog de una manera muy efectiva y de paso potenciar tu marca personal y situarte como un referente.

La venta de infoproductos como puede ser **vender cursos online, es la mejor manera de sacarle rendimiento a tu blog** y generar unos muy buenos ingresos pasivos.

Últimamente muchos bloggers se están apuntando al carro, aunque al principio puede ser algo costoso (en lo que a tiempo se refiere), es una manera de sacarle un buen rendimiento a tu plataforma online.

Hay diferentes maneras de poder vender un curso online:

1. **Descargando unos archivos**: Puedes vender tu curso online en tu propio blog mediante una plataforma como e-junkie.
2. **Tu propia plataforma online con membresía**: Esta es la opción de la que vamos a tratar en este ebook y la que te aconsejo especialmente para vender tus cursos en internet.
3. **Afiliado de otros cursos online**: Mientras no tienes tu propio curso para vender, puede ser buena idea vender el curso de un competidor tuyo, es una forma de ver si funciona y además vas monetizando tu blog mientras vas realizando tu curso online.
4. **Plataformas de cursos online**: Puedes subir tu curso a unas plataformas de cursos online, cosa que tendrás que repartir las ganancias del curso a cambio de más visibilidad.

Exceptuando la opción de vender cursos online de afiliados, escojas lo que escojas el trabajo de realización de vídeos, PDFs y demás no te lo quita nadie.

Como te he dicho anteriormente yo me decantaría ya puestos, a diferenciarte de tu competencia con la **creación de un curso online con alta de miembros en tu propia plataforma online**, tiene un poco más de costes añadidos, pero también puedes vender los cursos a mayor precio, además de no tener tantos competidores.

Las **ventajas que tiene una plataforma online** independiente para tus cursos son:

- Mayor valor a tu contenido
- No hay tanta competencia
- Acceso a los usuarios desde cualquier sitio
- Soporte desde la plataforma
- Total control de tu sitio web
- Actualizaciones y mejoras más sencillas de realizar
- Aspecto profesional de tu curso online
- Los contenidos no tienen porqué descargarse si no quieres
- Gestión de afiliados
- …. y alguna más que probablemente no recuerde ahora mismo

Me voy a centrar en la **membresía desde tu propia plataforma online**, que es la que utilizo yo mismo en mis cursos, como en mi curso cómo hacer un podcast , y creo que **es el futuro de los cursos online**.

Si una vez acabado este ebook, si **necesitas ayuda para crear tu curso online** ponte en contacto conmigo en este enlace y yo me encargo de todo. Te desarrollo la plataforma de tu curso online y así no perderás tiempo; podrás ponerte a vender tu curso en internet en muy poco tiempo.

Pasos para crear cursos online

1.- Planificación y estructura de tu curso online

¿A quién voy a vender el curso online?

Antes de ponerte a crear tu curso online una recomendación que te doy es que averigües si **realmente le interesa a tu audiencia**, a no ser que previamente, te dediques a **captar leads realmente interesados en tu curso con publicidad** de pago como podría ser Facebook Ads.

Uno de los principales errores que se cometen es crear un curso para nosotros mismos sin pensar si realmente nos lo van a comprar. Con lo que sin alargarme mucho en este punto te diré que antes de todo te pares a pensar y preguntes a tu audiencia si realmente necesita este curso.

Piensa que **la mayor parte de las ventas procederán de tus clientes y suscriptores** con los que te has ganado previamente la confianza.

Realiza un guión y estructura del curso

Lo primero que tienes que hacer es empezar a realizar un guión y estructura de los contenidos del curso online, ponerte una fecha y empezar.

Crear un curso online puede parecer sencillo visto desde fuera, pero la realidad es otra.

Si no planificas bien y no te pones una fecha para lanzar tu curso online, empezarás a procrastinar y posiblemente no lo lleves nunca a la realidad.

Hay que hacer tantas cosas en un curso que no sabrás por dónde cogerlo y te irás de una cosa a otra con las debidas pérdidas de tiempo.

Organízate y comienza cuanto antes mejor. Hazte un calendario y cúmplelo a rajatabla.

Huye del perfeccionismo

Seguramente nunca estés convencido del todo de los contenidos y cuando acabes el curso pensarás que podrías haberlo hecho mejor, seguro que sí.

Es mejor que lo lances de una vez y luego lo vayas mejorando en esos puntos que crees que necesita ampliar información o sustituyendo lo que creas conveniente.

Fíjate, yo mientras escribo he ido añadiendo más información que la que en un principio tenía planeado, pero lo mejor de todo es que seguiría ampliando más y más a medida que voy escribiendo, y al final no acabaría nunca.

Con lo que tengo que parar y decirme a mi mismo, que ya está bien, y dejo de seguir ampliando el artículo, aunque cuesta bastante.

El perfeccionismo no te dejará nunca sacar tu curso online a la venta.

2.- Hosting y dominio para tu curso online

Si te animas a crear tu plataforma de curso o cursos online tienes que empezar a **diferenciar tu blog, donde escribes contenidos y la plataforma online del curso**.

Me explico, si quieres crear tu curso online yo lo que te recomiendo es que contrates un nuevo hosting y dominio. Lo podrías alojar en tu propio blog o página web, pero bajo mi punto de vista no lo veo recomendable y yo personalmente no quiero tener todos los huevos en la misma cesta, además de cargar sobremanera mi página web o blog principal.

Al contratar tu nuevo hosting deberás también buscar un nombre de dominio adecuado para tu curso o cursos, puedes optar por un **nombre de dominio que contenga la palabra clave de tu curso**.

Hosting para WordPressWebempresa con 20% descuento con el cupón 'gracias20'

3.- Instalación de WordPress en tu plataforma

Una vez adquirido tu hosting y dominio, tenemos que hacer igual que si de un blog nuevo o página web se tratase. **Instalar WordPress y una plantilla profesional**.

Lo ideal para un buen SEO y un código limpio es instalar una plantilla de Genesis Framework + un ChildTheme que no nos dé mucha complicación como podría ser el ChildThemeParallax que es el que yo mismo he instalado en mi curso online.

Cómo crear un blog con Genesis Framework.

4.- Instalación de plugins necesarios para la creación del curso online

Al igual que harías con tu blog, instala los plugins que vas a necesitar. Normalmente instalarás los plugins específicos y necesarios de Genesis Framework, además de plugins para:

- Copias de seguridad.
- SEO.
- Google Analytics.
- Formularios de contacto.
- Ley de cookies.
- Seguridad WordPress.
- etc,.

Pero además de los típicos plugins, necesitarás un **plugin premium para las membresías**, el que yo utilizo es Memberpress.

MemberPress

Este es el plugin para el **alta de miembros a la plataforma online**. Es un plugin premium y su valor está en los 99$ al año, si es para una página web. Si lo quieres con licencia sin límite de instalaciones el precio entonces es de 199$ al año. Te permite diferentes tipos de **pago, como Paypal y Stripe**. Te dejo más información en el siguiente enlace.

WordPressMembershipPlugin



Affiliate Royal

Este plugin va también incluido gratis con el anterior, no tienes que pagar más. Lo instalas y configuras para el **alta de afiliados a tu curso online**.

Si quieres llegar a más usuarios es conveniente hacerte con una red de afiliados de confianza que te ayuden a vender tu curso promocionándolo en su audiencia.

Thrive Content Builder

Ya te he hablado de Thrive Content Builder en otras ocasiones. Para mi este es el mejor plugin para hacer unas **landing page profesionales a un precio muy bueno,** rápidamente y no muy difícil de aprender. Además de la landing page crearás unas páginas para tu curso online muy profesionales.

5.- Creación de videotutoriales y contenidos del curso

Para crear los videotutoriales de tu curso tienes diferentes opciones dependiendo si tienes un PC o un Mac, pero mi recomendación son las dos siguientes:

1. Camtasia Studio para PC.
2. ScreenFlow para Mac.

Estas aplicaciones te sirven para grabar la pantalla del ordenador, editar, grabarte a ti mismo si es el caso etc.

Necesitarás **una webcam con un mínimo de calidad,** como la Logitech c920HD y un **micrófono**, el que yo utilizo es el Blue Yeti que ya lo compré para grabar los episodios de mi podcast Emprendedores Digitales y a mi particularmente me da muy buen resultado, pero tienes otras opciones más económicas con buena calidad.

Si quieres algo más profesional o te vas a grabar de pie a una distancia, entonces necesitarás también un **micrófono de corbata** y una **cámara reflex,** si quieres un resultado más profesional.

Incorporar una intro a los videotutoriales del curso

Si quieres darle un toque más profesional a tus grabaciones, hay unas páginas web donde puedes comprar la intro que más te guste para los vídeos de tu curso. Las puedes conseguir enFiverr por 5$, pero a mi particularmente, aunque algunas veces las he comprado, no me acaba de convencer del todo.

Creo que la mejor opción es IntroMaker, donde yo la compré para mi curso de podcasting. Los precios rondan desde los 5$ hasta los 20$ y quedan mucho mejor para mi gusto.

6.- Alojar tus videotutoriales en Vimeo

Una vez que ya tienes los videotutoriales para insertar en tu curso online, lo ideal es **alojarlo en una plataforma que te garantice que no se puedan descargar ni compartir libremente**.

Alojar los vídeos en YouTube no nos sirve del todo, aunque puedes tener el vídeo en privado, te lo pueden descargar igualmente con un poco de conocimiento.

En Vimeo tienes varios planes, pero si empiezas por el de 49,95€ al año, tienes suficiente y **puedes subir tus vídeos privados y configurarlos para que solamente se reproduzcan en el dominio que tú mismo le indiques**.

Con esta solución aunque puedan acceder a tus vídeos será imposible de que se puedan reproducir.

7.- Curso online en una web segura para los pagos

Es **recomendable instalar el certificado SSL** (Secure Socket Layer) para crear confianza de que los datos que introducimos en un formulario de compra viajan por internet de manera segura y que la página web es auténtica.

Al instalar un certificado SSL **los datos viajaran encriptados y cifrados**. Fíjate cuando estás en una web y vas a hacer una compra si empieza por https:// en lugar de http://

Aunque dependiendo de la forma de pago no es obligatorio, te lo recomiendo y no perderás ventas por este motivo. El certificado está en torno a los 20€ anuales y lo que puedes perder puede ser mucho más.

En Webempresa ahora tienes el **certificado SSL gratis** si tienes alojamiento con ellos, osea que ya sabes si vas a contratar un hosting para tu curso online pincha en el siguiente enlace con un descuento.

Aprovéchate del 20% de descuento con el cupón 'gracias20' desde este enlace.

8.- Requisitos legales de la venta de cursos online

Este apartado es algo que no se le está dando la importancia que tiene. Debido al crecimiento que está teniendo este negocio de venta de infoproductos **hay que ponerse las pilas en el asunto legal y si te vas a dedicar a vender tus propios cursos online tienes que saber las condiciones legales, impuestos y demás** temas que atañen a la venta de cursos online.

Para no enrollarme en este aspecto te dejo enlace de un episodio del podcast Emprendedores Digitales donde hablo con Lluisa Ochoa una experta en estos temas legales.

Requisitos legales en las páginas web y blogs

Cómo Vender Servicios e Infoproductos

El primer curso online que saques a la venta tampoco tiene que ser un máster en tu especialidad, con que resuelvas algún problema en tu nicho de mercado es suficiente y así puedas testear cual es el resultado e ir ampliando a medida que obtienes el feedback de tus alumnos.

Visibilidad para vender cursos online

Para vender cursos online o para lo que quieras vender en internet, **tendrás que tener visibilidad o pagar por ella**. Los principios pueden ser duros.

El otro día, volviendo al tema de los kioskos, me comentaba el kioskero de al lado de casa que cada vez los cartones de las colecciones son más grandes para ganar visibilidad y posicionamiento ante los demás, esto de la visibilidad como ves es muy importante para cualquier tipo de negocio.

Por eso tener un blog sin visibilidad es una muerte anunciada y todos los que tenemos un blog en mayor o menor medida tenemos esa preocupación. Miramos el número de visitas , el posicionamiento de nuestros artículos etc… porque da pánico si un día Google cambia el algoritmo y toda tu estrategia la has realizado en el posicionamiento orgánico de tu web, tu blog se puede quedar moribundo.

Es interesante **captar leads,** mediante un formulario, tanto por posicionamiento orgánico (SEO), redes sociales, como poniendo anuncios en Facebook Ads **para vender tus cursos online**.

Por esto es muy importante si quieres llegar a tener un negocio sostenible, captar suscriptores para tu negocio online con diferentes estrategias y **crear una audiencia interesada en tus contenidos**.

Una buena lista de suscriptores es tu activo, si Google cambia como presenta los resultados en el buscador, siempre tendrás tu base de datos a quien seguir vendiendo tus productos, cursos online y servicios mientras cambias la estrategia de visibilidad.

Empieza a vender cursos online y aspira a la libertad financiera

Qué mejor que empezar a vender cursos online para conseguir libertad financiera. Será otra fuente de ingresos que nos irá de maravilla y **nos posicionará como expertos en nuestro nicho de mercado**.

Tenemos que diversificar nuestra fuente de ingresos, hoy en día **es muy arriesgado sólo depender de una fuente de ingresos**.

La venta de cursos online es una fuente muy importante de ingresos pasivos.

Actualmente mis fuentes de ingreso vienen de una empresa de informática (que administro), y mi empresa personal (desde este blog) con diferentes trabajos relacionados con marketing digital, consultorías y desde hace poco venta de cursos online.

Este último, **vender cursos online, es una manera de escalar un negocio online** y vivir tranquilo ante una falta puntual de trabajo.

Si quieres vivir de un blog, como te he dicho en anteriores ocasiones hay que diversificar la fuente de ingresos con ingresos pasivos o mejor dicho semi pasivos.

Vender solamente horas por dinero es un mal negocio y nunca llegarás a tener esa libertad financiera que tanto deseas.

Te verás atrapado, aunque te vaya muy bien. Tendrás que dedicar muchas horas y eso te conduce a menos tiempo con tu familia, amigos y ocio.

Yo no quiero ese tipo de vida ¿y tú?

Llevar un blog a tener visibilidad no es algo fácil.

Yo estoy dedicando actualmente muchas horas al día, tanto escribiendo artículos en mi blog de marketing digital como haciendo entrevistas en el podcast Emprendedores Digitales. Es el precio que hay que pagar en los primero años para conseguir ser referente en tu nicho de mercado sobre todo si es muy competido como el marketing online.

Lo importante es que lo que hagas sea lo que realmente te apasione.

Este es un sistema que yo he empleado en mi curso: cómo hacer un podcast, pero tienes otras alternativas si no quieres gestionar tu propia plataforma del curso o cursos online.

También puedes **vender cursos online descargables**, pero ese no es el objetivo de este ebook, para ello puedes leer el siguiente artículo:

Vender infoproductos y servicios desde el blog

Si lo que quieres es vender tus cursos online pero te faltan conocimientos para **crear tu plataforma del curso o cursos, ponte en contacto conmigo** desde aquí mismo para que te la realice yo y hablamos.

Plataformas de venta de cursos online vs plataforma propia de venta de cursos online

Vamos a ver los pros y contras que tiene cada elección.

Plataforma propia de venta de cursos online

Personalmente **prefiero mi propia plataforma de venta de cursos**, me gusta tener esa libertad para hacer lo que quiera como hago con mi blog.

Es parecido a la diferencia que hay entre los blogs gratuitos y los blogs propios.

Si creas un curso online en tu propio hosting y con tu dominio, tendrás más trabajo de mantenimiento y unos costes.

Estos costes pueden ser el dominio, hosting y algún plugin premium para crear tu membresía.

Puedes crear una red de afiliados aplicando la comisión que tu decidas y también cupones de descuento.

¡Tú eres el que mandas!

Plataformas de venta de cursos online

En una **plataforma de venta de cursos online hay que repartir las ganancias en unos porcentajes altos**, y aunque envíes tú mismo a la audiencia a estas plataformas tendrás que pagar esa comisión.

Hacen promociones sin previo aviso casi siempre, para captar clientes, con lo que también bajará el precio de tu curso online (a veces la bajada es alucinante) y a esto le sumas la comisión, ya me dirás.

En las plataformas de cursos online compites con mucho contenido gratuito de escaso valor o contenidos muy económicos que realmente no profundizan.

No te ayudarán a ser un experto en tu materia y eso no te interesa.

Para lo que lo veo **como buena estrategia de marketing digital es para vender cursos online gratuitos como medio de captación de clientes y darte visibilidad**, para después atraerlos hacia tu propia plataforma online donde tienes en venta un curso o cursos de pago de mayor calidad.

Estas plataformas no te van a dar los datos de los usuarios, ni sus correos electrónicos para poder contactar.

Una gran ventaja de las plataformas de venta de cursos online es que hacen publicidad y están bien posicionados en Google. Es **una buena opción si empiezas y de momento no tienes una audiencia a quien empezar a vender y no quieres invertir en publicidad.**

Vender cursos online desde tu página web vs una plataforma propia independiente

Si ya tienes una audiencia, aunque no sea excesivamente grande, ya te puedes plantear vender tus cursos online directamente sin intermediarios o aplicando la estrategia que te he comentado en el apartado anterior.

Vender cursos online directamente desde tu blog o página web

Esta opción es más económica pero no lo veo ideal, te ahorrarás un nuevo hosting y nombre de dominio.

Yo te la recomendaría si vas a vender otro tipo de infoproducto como un eBook, un curso descargable (simplemente es un enlace de descarga donde tengas alojado el curso o el eBook).

Hay plataformas como e-junkie, Gumroad y Selz que te pueden ir muy bien para este cometido.

Si tienes la plataforma del curso o cursos online en tu mismo blog, cualquier problema te afectará a tu blog que es de donde viene el tráfico importante, los clientes y futuros clientes.

Vender cursos online en una página web sólo para el curso

Esta alternativa la veo ideal.

Tendrás tus cursos en una plataforma independiente de tu blog o página web, que es la que utilizas para escribir contenidos y no la sobrecargarás con lo que eso conlleva.

Yo prefiero esta opción, aunque eso tú mismo. Hay que valorar y ver en qué proceso estás, que vas a vender, y que es lo que más te conviene.

Plataformas de venta de cursos online

Hay bastantes plataformas para vender cursos online, las más interesantes son:

Tutellus

Tutellus es una interesante opción para la audiencia de habla hispana. Es una plataforma que está creciendo bastante en los últimos tiempos. Tienes cursos online gratis y de pago.

Cómo funciona Tutellus

Udemy

Udemy es principalmente para cursos en inglés aunque tienen algunos en español. Es la plataforma más importante y conocida de venta de cursos online.

Cómo crear un curso online en Udemy

Floqq

Floqq. otra plataforma española con casi todos los cursos online en español. Gran variedad para poder elegir, también incluye algún curso gratuito.

Conclusión

Espero que te haya gustado este pequeño ebook y tengas una mayor idea de **cómo crear tu curso online paso a paso**. Daría para mucho más, un curso entero lo menos, pero lo que he intentado en este ebook es que te hagas una **idea global de lo que se necesita para empezar con tu plataforma de cursos online**.

Depende del nivel técnico que tengas puede ser un tanto costoso y llevarte tiempo implementar, pero verdaderamente vale la pena si lo que quieres es **aspirar a la libertad financiera y empezar a generar ingresos pasivos vendiendo tus propios cursos online** con membresía.

Como te he dicho anteriormente si no te ves capaz puedes **solicitar mi servicio de creación de cursos online** y lo hablamos tranquilamente para que puedas tener tu curso online lo antes posible en marcha.

Enlaces de interés:

Curso Crea Infoproductos y Genera Ingresos Pasivos

Monetizar tu blog con productos y servicios

Vender Infoproductos

Si tu interés es subir tus cursos online a estas plataformas, infórmate bien de las condiciones y valora si te vale la pena.

Si tienes conocimientos que empaquetar, ya sabes, crea y vende tu curso online y no lo demores más, si necesitas ayuda pídemela.

Espero que el año que viene ya estés monetizando tu blog con algún curso online.

Artículos relacionados de interés:

Cómo crear cursos online

Empieza a vender infoproductos

Vende infoproductos y servicios desde tu página web

Genera ingresos pasivos vendiendo infoproductos


CLICKA AQUÍ
Servicio de creación
de cursos y
academias online